Rok II Warszawa, dnia 29 stycznia 1939 r. Nr. 5 (2)

BIULETYN GOSPODARCZY

ŚWIATOWEGO ZWIĄZKU POLAKÓW Z ZAGRANICY

Redakcja i administracja Warszawa, ul. Mazowiecka 1. Tel 666-04 i 666-07. Konto PKO. 13414

HANDEL i PRZEMYSŁ

Kapłan polski zagranicą, a handel i przemysł

Na Kongresie Kapłanów Polskich w Pittsburgh'u, w październiku ub. r. w ramach obrad nad zadaniami duchowieństwa polskiego zagranicą poruszono takie zagadnienie roli duchowieństwa w życiu gospodarczym Polonii Zagranicznej.

Sprawy, które w oddzielnym referacie p. t· „Kapłan polski, a handel i przemysł“ poruszył ks. Gannas nie tracą nigdy aktualności. Podajemy je więc w obszernych fragmentach, pragnąc, aby wśród Polonii na wszystkich terenach słowa księdza ze Stanów Zjednoczonych wywołały odpowiedni oddźwięk.

Redakcja

„Handel to nie tylko „robienie“ i zbijanie pieniędzy, chociaż każdy pieniędzy potrzebuje. Pieniądz bowiem jest tym magicznym „sezamem“, przed którym otwierają się wszystkie drzwi, pieniądz jest lampą Aladyna, za dotknięciem której otrzymuje się niemal wszystko, czego człowiek pragnie, nawet gotowych do ofiar przyjaciół. Pieniądz jednak nie jest i być nie może celem, ale środkiem tylko wiodącym do celu. Pieniądz jest jednym z najważniejszych wytworów cywilizacji, bo umożliwia wymianę potrzebnych do życia dóbr materjalnych, przez co staje się on niejako nerwem życia, a wytwór i wymiana tych dóbr stanowi przemysł i handel“.

„Zgodzić się musimy, że bez handlu żaden kraj ani naród istnieć nie może, bez własnego handlu żaden naród nie jest ani wolny ani samodzielny, że jest niejako w rękach przejemcy, który mu wydziela chleb powszedni, który mu jest jego bankierem i kasjerem, a dla nas Polaków często wrogiem. Wszystkie narody, bogate to narody przemysłowe i handlowe, jak np. Wielka Brytanja, Francja, Niemcy“.

„My, Polacy, tu na Wychodźtwie jak i Ojcowie nasi, mimo wielu zalet i zdolności i kolosalnych zasług dla kościoła i cywilizacji, zdaje się nie chcemy, czy nie umiemy doceniać doniosłości własnego przemysłu i handlu, i gospodarczo nadal pozostajemy w jarzmie obcych przejemców“.

„Ale „idą czasy nowe“. Przy ogólnem przeobrażeniu życia społeczno-gospodarczego, kiedy emigracja nasza z Kraju zamknięta, a Polska już wolna, staje nowy etap pracy społecznej przed nami, wywalczenie sobie NIEZALEŻNOŚCI GOSPODARCZEJ. Bo dotąd ślepym trafem budowaliśmy życie nasze narodowe , ale „idą czasy nowe“ i musimy im wyjść na spotkanie“.

„Niezależność gospodarcza własnym handlem i przemysłem zdobyta, jedyną będzie rękojmią zachowania naszego bytu religijno-narodowego“.

„Czy kapłan polski może w tej dziedzinie coś dopomóc?

Wzorem dla nas niech będzie wielka postać śp. ks. Piotra Wawrzyniaka, który zakładając Spółki Zarobkowe i Banki Handlowe uniezależnił Wielkopolskę z jarzma obcego przejemcy, Niemca. Działalność jego pięknie scharakteryzował ks. Kanonik Kłos, gdy nad trumną jego wołał: „On pracę pasterską umiał rozszerzać, a nie ograniczał jej na kościele i zakrystji. Jeżeli, który kapłan to on, swoim orlim wzrokiem ogarniając położenie, dobrze zrozumiał, że trzeba spełnić rozkaz Mistrza: „Idźcie i nauczajcie“, że więc trzeba szukać ludzi a nie czekać aż przyjdą sami“.

„W każdej dziedzinie pracy społecznej, znaczył kroki swe czynami, począwszy od Towarzystw Przemysłowych i Śpiewaczych w Śremie, które były pierwszą areną jego działania społecznego“.

„Mamy więc iść i czynić na wzór ks. Wawrzyniaka.

I. Tworzyć przy każdej parafji Rady Porozumiewacze z inteligencji, w której skład wchodziliby księża i profesjonaliści polscy, a ponieważ kupiectwo jest jakoby stosem pacierzowym innych organizacji, starać się polskie kupiectwo podnieść, i, wzmocnić istniejącą Krajową Federację Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego z siedzibą w Detroit. Na zebraniach ich niechaj radą i opieką kapłan polski służy tym, którym ani ochoty ani zapału do pracy społecznej nie brak. Chcąc zachować duszę narodu, ratujmy ciało jego, dając mu niezależność gospodarczą, t. j. własny handel i przemysł:

II. Dążyć do spopularyzowania w społeczeństwie naszym idei handlu polskiego:

1) Na posiedzeniach, obchodach zawsze przypominać sprawę przemysłu i handlu polskiego. Przy zaproszeniu mówców na takie obchody, ile możności zapraszać także przedstawiciela kupiectwa polskiego:

2) Na ambonie również znajdzie się wiele sposobności do poruszenia sprawy kupiectwa polskiego. Przed każdą sprawą słowo prawdziwe i rada stateczna, od kapłana rodaka powinna wyjść. A więc, zachęcać kupca polskiego do współpracy dla dobra parafji, dać mu sposobność, aby do szkół parafjalnych dostarczał odpowiednie materjały propagandowe i swoje ogłoszenia, np. potrzebne okładki na książki szkolne z ogłoszeniami niech dostarcza kupiectwo polskie, a nie obcy.

3) Siostry nauczycielki w pogadankach z dziećmi niech przynajmniej raz w tygodniu przypomną o obowiązku każdego Polaka kupowania w składzie kupca polskiego, jednocześnie dając przykład, że i księża i siostry wszystkie zakupy także czynią u kupca polskiego.

4) Wpajać przekonanie w dziatwę szkolną począwszy od klasy wstępnej, że wszystko co polskie jest dobre, powinno być najlepsze, że szkoła polska jest dobra, że Kościół Polski jest najbliższy sercu każdego Polaka, że polski kupiec i przemysłowiec sprzedaje dobre towary i po niskich cenach, że ten kupiec i przemysłowiec polski jest przyjacielem i dobroczyńcą polskiej parafji i polskiej szkoły parafjalnej.

5) Organizować koncerty dla dzieci w szkołach i dla publiczności, w którym kupcy polscy wzięliby czynny udział przez darowanie nagród.

6) W szkołach wyższych parafjalnych urządzać odczyty na temat kupiectwa, gdzie można wprowadzić kursa kupieckie, np. w seminarium polskiem. Tylko przez fachowe wykształcenie zdołamy przygotować przyszłych wodzów gospodarczych. Jeżeli Żydzi i Anglicy dominują w handlu całego świata, to tylko dlatego, że mają fachowców ku temu wyszkolonych.

7) Wpłynąć, aby wielkie organizacje w już wyznaczonych stypendjach, uwzględniły także kursy kupieckie.

8) Zachęcać do organizowania pomocniczych kół kupieckich niewiast, które stałyby się awangardą i strażą w tym ruchu".

„Wzamian kupiec polski, choć czasem nie tak gorliwy w sprawach religji, rozumiejąc, że każdy stan społeczny ma swoje przywileje, ale ma też swe obowiązki, okaże swoją wdzięczność i życzliwość dla Kościoła".

„Stałe popieranie kupiectwa ze strony kapłana polskiego przyczyniłoby się zatem do utrzymania własnego handlu, a własny handel i przemysł dopomogłyby do utrzymania szkoły i parafji. Pomocy tej obcy handel nam nie udzieli. Współpracę tę osiągniemy najłatwiej przez nawiązanie kontaktów ze stowarzyszeniami kupców, które istnieją w obrębie każdej niemal parafji".

„Pobudką do zachęty i utwierdzenia nas w tym nowym etapie pracy niech będzie zmartwychwstała Polska. Tam na całej linji życia społeczno - gospodarczego wrze walka zacięta, nigdy u Polaków w historji nienotowana, o tytuł własności t. j. o ujęcie handlu i przemysłu w ręce polskie chrześcijańskie. Polska dziś docenia doniosłość własnego, chrześcijańskiego przemysłu i handlu i nie chce już dłużej pozostać w jarzmie obcych przejemców. Dlatego rozszerza szkoły handlowe, uświadamia młodzież we wszystkich uczelniach wyższych i niższych o znaczeniu własnego handlu".

„Rezultaty tego odrodzenia gospodarczego są wielkie: Polska na swoich okrętach pod własną banderą śle liczne swe wyroby do zamorskich krajów, a także i tu do Ameryki. Świadectwo tego postępu dała Polska także w Wystawie Kanadyjskiej w Toronto".

„Z zadowoleniem i dumą mogę stwierdzić, że co do rozmaitości i jakości produkcji, Polska zupełnie dorównywa a nawet przewyższa w niektórych branżach przemysł obcy, co oceniła i podkreśliła prasa angielska w Kanadzie".

„Na wzór braci naszych kapłanów w Ojczyźnie i my przewodniczyć możemy w odbudowie życia gospodarczego Polonii Amerykańskiej — i przyczyniając się do rozwoju placówek polsko-chrześcijańskich, stwarzać będziemy szańce obronne naszego bytu religijno - narodowego, a będąc przyjaciółmi wiernymi kupiectwa polskiego, staniemy się lekarstwem żywota Polonii Amerykańskiej".

Ks. K. Gannas.

PRASA HANDLOWA I PRZEMYSŁOWA W KRAJU

1. Codzienna Gazeta Handlowa — dziennik, Warszawa — Nowy Świat 16 pren. mies. 6. — zł.

2. Głos Przemysłowo - Handlowy — miesięcznik, Warszawa—Nowy Świat 26, pren. roczna 5.— zł.

3. Polska Gospodarcza — tygodnik, Warszawa — Elektoralna 2, pren. kwar. 15.— zł.

4. Przegląd Gospodarczy — dwutygodnik, Warszawa—Chmielna 2, pren. kwart. 12.—zł.

5. Tygodnik Handlowy, Warszawa—Zielna 50, pren. kwart. 3,50.—zł.

6. Biuletyn Informacyjny Izby Przem Handl. w Gdyni—wych. 3 razy na miesiąc, Gdynia — ul. Święto jańska, pren. kwart. 4,50.—zł.

7. Kupiec Polski — dwutygodnik, Kraków — Wielopole 11, pren. kwart. 3.—zł.

8. Śląskie Wiadomości Gospodarcze — dwutygodnik, Katowice — Plac Wolności 12a, pren. kwart. 6.— zł.

Możliwości wzmożenia polskiego eksportu do Anglii

Na początku bieżącego miesiąca — korespondent „The Times'a", doniósł z Belfast'u, że tamtejsze fabryki produkujące wyroby lniane, poważnie zaniepokojone są poufnymi wiadomościami z Moskwy, że rząd sowiecki nałożył embargo na wywóz lnu. Tkalniom w Ulser i Dunfermline grozi przerwa w produkcji. W roku ubiegłym 91% lnu używanego do produkcji wyrobów lnianych w Anglii, było pochodzenia zagranicznego, w tem prawie ⅓ importu lnu pochodzenia rosyjskiego. Sfery więc przemysłowe są w poszukiwaniu nowych dostawców lnu. Polskie czynniki miarodajne poinformowane w swoim czasie, mają możność wejścia na tutejszy rynek i zaaklimatyzowania na przyszłość polskiego lnu. Największe wymaganie, jakie stawiają anglicy to — wysoki, standaryzowany gatunek surowca.

W związku z dymisją Schacht'a — sfery przemysłowo-handlowe Anglii, spodziewają się inflacji handlowej w Niemczech. Inflacji, która uczyni niemiecki eksport jeszcze bardziej — agresywnym i niebezpiecznym dla eksportu angielskiego. To też — shiper'zy i broker'zy z niecierpliwością oczekują wejścia w życie kredytu eksportowego (w lutym), który wzmoże angielską ekspansję. Przemysłowcy i finansiści angielscy rzucają gromy na rządową pomoc i kontrolę eksportu w Niemczech i innych państwach i gotują się do wzmożenia wywozu z Anglii i zahamowania importu do Dominiów i Kolonii, szczególnie towarów i fabrykatów z Niemiec.

Te posunięcia broker'ów angielskich, należycie wykorzystane przez Polskę, mogą przyczynić się do wzmożenia eksportu polskiego na rynek angielski, jak również do Kolonii. Re-eksport przez Londyn, szczególnie powinien zainteresować przemysłowo-handlowe sfery w Polsce z następujących względów.

Z chwilą kiedy polska firma otrzyma zamówienie od broker'a, czy też shiper'a angielskiego na dostawę towaru — płatność odbywa się zazwyczaj gotówką za dokumenty w 100%, przez jeden z banków angielskich. Przy tranzakcjach dalszych trwa to do 30 dni. Wówczas, gdy firma czy domy handlowe w Koloniach płacą 60—80% gotówką lub weksle wystawia się na 60 — 90 dni, płatnych, naturalnie przez londyńskie banki.

Kredyt angielski dla tutejszych shipers i brokers wynosi w bankach, w stosunku rocznym do 3%. Gdy weźmie się pod uwagę tranzakcje handlowe zawierane w ciągu kilku tygodni — uprzytomnić sobie można zarobki tutejszych domów eksportowych i trwałe ich podstawy.

Sumienne załatwienie pierwszej, drugiej tranzakcji przez dostawcę—daje rękojmię stałej współpracy, gdyż Anglicy są nadzwyczaj konserwatywni. Dopiero zjawiska natury politycznej, zmuszają ich do nawiązania kontaktu z nowymi dostawcami.

Londyn, w styczniu.

Jerzy Laszkowski

Z CYKLU ARTYKUŁÓW INSTRUKCYJNYCH

Kalkulacja i organizacja

Oto dwa fundamenty powodzenia w interesach. Bez nich zawodzą wszelkie wysiłki, a próby zwiększania obrotów i rentowności przedsiębiorstwa nie dają zamierzonego efektu.

Może bardziej, niż kiedykolwiek nabiera dziś znaczenia i wagi hasło dużych obrotów. Może bardziej, niż kiedykolwiek musi właśnie dziś kupiec zabiegać o pozyskanie odbiorców, bo jedynie przy zwiększonych obrotach zdoła ratować się od strat, pokryć koszty i osiągnąć bodaj minimalne zyski.

A te cele dadzą się osiągnąć przede wszystkiem przez racjonalną kalkulację i przezorną, planową organizację.

Kupiec musi liczyć. Musi liczyć ile go kosztował towar, ile kosztował transport, sprowadzenie towaru, ubezpieczenie; ile wart jest kapitał, ulokowany w towarze, ile kosztuje utrzymanie sklepu na jednostkę towaru, ile — oświetlenie, personel, podatki, świadczenia, ile powinien uwzględnić w rachunku za ryzyko, jakie na siebie bierze. Na tych elementach zbuduje koszt własny towaru i stąd dopiero wyprowadzi cenę sprzedaży.

Koszty własne muszą być jak najniższe — to jest oczywiste i to było oczywiste nietylko dziś, ale zawsze. Zawsze rozsądny kupiec dążył do zredukokania własnych wydatków i zawsze rozumiał, że od tego zależy jego byt, powodzenie, rozwój interesów.

Przy rozpatrywaniu poszczególnych pozycyj kosztów można łatwo stwierdzić, że są pozycje, które dadzą się bez szkody dla interesów zmniejszyć. Może lokal jest zbyt kosztowny? Może nie jest należycie wyzyskany? Może na reklamę wydaje się wielkie kwoty bez sprawdzenia jej skuteczności? Jest sto punktów zaczepienia, sto możliwości, kryjących źródło oszczędności.

Okazać się może, że prowadzenie niektórych artykułów zasadniczo się nie opłaca, bo obroty nimi są zbyt małe, aby pokryły koszty i dały choć

najmniejszy zysk. Okazać się może, że sposoby zakupu są niewłaściwe, że należałoby je usprawnić, docierając do bezpośredniego źródła.

Gdy kupiec zacznie liczyć, przeprowadzi kalkulację pisemnie. Dobrze jest przeznaczyć na każdy wyceniany artykuł jedną stronę w kajecie i wyszczególnić tam dokładnie wszystkie elementy ceny zakupu i elementy kosztów własnych. Ułatwi to w przyszłości pracę obliczania.

Organizacja przejawi się w uelastycznieniu metod sprzedawania. Dziś potrzebne są trochę inne formy reklamy, inne argumenty i inne sposoby przyciągania oraz zachęcania klientów. Kieszeń nabywców kurczy się i zamyka znacznie silniej, niżby to wypadało z redukcji zarobków. Zresztą ceny uległy zniżeniu tak znacznemu, że raczej to właśnie powinno być zachętą do kupowania. Przed kupcem stoją nowe zadania: zwalczania lęku i niechęci szerokich rzesz konsumentów do kupowania.

Organizacja przejawi się w uproszczeniu metod zakupu. Kupiec na prowincji musi z większą ostrożnością zapełniać półki swego sklepu, aby zredukować do minimum czas, przez jaki te towary mogą tam pozostawać.

Zmysł organizacyjny przyjąć również powinien formy, które właśnie dziś są niezbędne: kupiec musi należeć do organizacji kupieckiej, aby dzięki niej korzystać z obrony prawnej, porad i wskazówek. Gdy na polu gospodarczym toczy się ostra walka o utrzymanie równowagi i aktywizację obrotów, kupiec rozpocznie usprawnienie organizacji swej własnej placówki od usprawnienia swego kontaktu z innymi kupcami — w stowarzyszeniach i związkach.

Obsługa w sklepie z obuwiem

Jeden ze sklepów amerykańskich zastosował dość interesujący sposób zachęcania klientów do szybkiej decyzji. Chodziło o obuwie męskie. Mimo, że w Stanach Zjednoczonych mężczyźni kupują obuwie dość często, jest jednak spory odsetek ludzi, którzy wybierając buty, chcą, aby były one uniwersalne. Aby pasowały równie dobrze do ubrania szarego, jak ciemnego.

Sprzedawcy mają do dyspozycji równo przycięte długie kawałki materiałów ciemnych, czarnych, kolorowych, w paski. Przyłożenie tych kawałków materiału do nóg daje wrażenie spodni i ułatwia kandydatowi na klienta zorientowanie się, czy wybierane obuwie będzie „pasowało" do tego lub innego garnituru.

Poza tym wydano zarządzenie, aby wszyscy sprzedawcy i wszystkie sprzedawczynie zwracali uwagę nietylko na obsługę swego klienta, ale również i na klientów innych. Obok siebie siedzą dwaj klienci, obsługiwani przez dwie różne sprzedawczynie. Normalnie było tak, że te panie odnosiły się z najzupełniejszą obojętnością do nieswoich klientów. Wogóle ich nie dostrzegały, widząc wyłącznie „swoich" klientów.

Nowa instrukcja zaleca, aby — w miarę możności—pokazać i nie swoim klientom, że wybierane przez nich obuwie jest ładne, dobre, warte wyboru. Pokazuje się to wyrazem twarzy, spojrzeniem, gestem. W praktyce instrukcja ta wydała podobno świetne rezultaty.

KRONIKA

WYSŁANNICY NA RYNKI ZAMORSKIE

Pierwsi wysłannicy na rynki zamorskie, subwencjonowani przez Komitet Zagranicznej Pracy Handlowej, powołany przez Pana Ministra Przemysłu i Handlu — wyjechali już z kraju. Jeden z nich udał się do Boliwii celem osiedlenia się w charakterze reprezentanta handlowego polskich firm eksportowych i importowych w La Paz, drugi zaś do Zachodniej Afryki Międzyzwrotnikowej, jako przedstawiciel jednego z warszawskich domów eksportowo-importowych.

Wszystkie formalności, związane z wyjazdem agentów ułatwiła Rada Handlu Zagranicznego, zaś ich obsługę handlową oraz pomoc organizacyjną na rynku polskim powierzono Izbie Przemysłowo-Handlowej w Warszawie.

PRAKTYKI W HANDLU ZAGRANICZNYM

W wykonaniu uchwał Komisji Stypendialnej przy Ministerstwie Przemysłu i Handlu, Rada Handlu Zagranicznego umieściła ostatnio dalszych 20 praktykantów w krajowych firmach importowych, eksportowych i usługowych, — głównie na terenie Warszawy i Gdyni. Ponadto dwóch praktykantów, którzy ukończyli stage w kraju zostało wysłanych celem dalszej specjalizacji za granicę (do Londynu i Nowego Jorku).

Nadmienić należy, że akcja kształcenia fachowców dla handlu zagranicznego prowadzona od roku przez Komisję Stypendialną, rozwija się pomyślnie, dając już rezultaty. Kilku praktykantów, dzięki fachowym wiadomościom nabytym w czasie praktyk, uzyskanych za pośrednictwem Rady Handlu Zagranicznego — usamodzielniło się, względnie zostało zaangażowanych na dobrych warunkach przez polskie firmy eksportowe.

Wydawca: Światowy Związek Polaków z Zagranicy: Inż. J. Grabowski   Redaktor Wydawnictw Ś. Z. P. z Z.: Wł. Oszelda

Druk. „WIEK NOWY" Warszawa, ul. Nowe Miasto 1, tel. 11-33-05.